Informations Entreprise

Informations Entreprise +

SUPPLÉMENT SPÉCIAL RETAIL

Une autre lecture de l'économie - n°154

Loi Duflot. À mort l'immobilier ?

Marketing digital. Les 8 évolutions clés

Objets connectés. La déferlante !

Informatique. Logiciels en libre-service

Mondial de l'automobile 2014
Notre sélection

Politique, médias, opinion publique...
Jusqu'où la communication nous manipule-t-elle ?

SeLoger.com
La fabuleuse success-story

Rencontre avec le DG Roland Tripard

M 02036 - 154 - F: 5,00 € - RD

Trimestriel octobre-novembre-décembre 2014. France 5 €, Belgique/Luxembourg 5,50 €, Suisse 10 CHF, DOM 6,90 €, Zone CFA : 3000 CFA, Canada : 7.95 $ Can

L'impayé, un coup (souvent) de grâce pour les entreprises

63.101!
Tel est le chiffre
atteint sur l'année 2013
par ce que le Code de Commerce
désigne sous l'appellation globale de défaillances
d'entreprise. Un nombre en augmentation de 3%
par rapport à 2012 frisant le niveau record enregistré
en 2009, époque où l'économie mondiale se trouvait en
première ligne d'une crise financière comme nous n'en avions
pas vu depuis le crash boursier de 1929. Un bilan désastreux, en
particulier pour les TPE/PME, s'expliquant en grande partie par les retards
et, surtout, par les absences de règlement de plus en plus fréquentes
de leurs clients souvent eux-mêmes confrontés à de pareils maux. Or,
et même si cela relève de la pure lapalissade de le dire, ce sont bel et
bien les clients qui constituent la raison d'exister des entreprises dans
la mesure où ce sont eux qui représentent, c'est selon, une grande part
de leur richesse ou de leur perte ! Conjoncture tendue oblige, faut-il
voir dans ces risques d'impayés comme une inévitable fatalité ? Fort
heureusement non, à la condition pour l'entreprise d'adopter l'ancestrale
autant que sage méthode du « mieux vaut prévenir que guérir ».

Par Philippe Dayan

L'entreprise a beau faire de la conquête de nouveaux clients son légitime nerf de la guerre pour espérer croître et se développer, force est tout de même de rappeler en corollaire que lui incombe aussi le devoir de s'assurer de la solvabilité de ses prospects et d'évaluer les risques. N'est-il pas préférable en effet, en cas de doute, de se détourner d'un client potentiel plutôt que de se lancer dans une opération risquant de se solder par un « Il était une fois la procédure de recouvrement » ! Sauf que du raisonnement théorique à la réalité d'un quotidien où les carnets de commandes peinent à se remplir au-delà de quelques semaines se dessine comme un précipice dans lequel un nombre croissant d'entreprises, surtout celles à taille modeste ou de création récente, basculent pour cause d'incidents de paiement sur chèques, d'interdits bancaires soigneusement dissimulés ou parce que le client en question représente à lui seul 50% de leur chiffre d'affaires. « Il est vrai que l'on rencontre aujourd'hui dans le cadre de nos missions de plus en plus de petites entreprises qui viennent nous voir avec des factures impayées » confirme Marjory Flammery, huissier de justice et associée de la SCP Philippe Coudert, Franck Salaün et Marjory Flammery à Colombes. « Ce profil d'entreprise a souvent

L'info en +

Bientôt la fin des monopoles ?

Le 10 juillet dernier, jour choisi par Arnaud Montebourg, alors encore au gouvernement, pour dévoiler sa «feuille de route du redressement productif », son annonce de mettre un terme aux monopoles a fait l'effet d'une bombe ! Son objectif : redonner ainsi 6 milliards d'euros de pouvoir d'achat aux Français. Son idée : s'attaquer à cette véritable citadelle que représentent les professions dites réglementées, en l'occurrence les huissiers, les avocats, les greffiers ainsi que les professionnels de la santé. Autant de métiers gérés selon des systèmes de numerus clausus qui maintiennent des prix élevés de manière artificielle et que la réforme en question entend bien faire baisser en libéralisant les tarifs. Cette restitution massive d'euros aux ménages passera par une proposition de loi sur la croissance et le pouvoir d'achat prévue cet automne. Les professions réglementées risquant d'en prendre fortement pour leur grade, les lobbys qui les soutiennent ne manquent pas depuis de se déchaîner. À commencer par les huissiers qui, une première dans la longue histoire de leur corporation, ont décidé de faire grève de manière illimitée ! En tout état de cause, l'Autorité de la concurrence, fortement impliquée dans ce dossier, n'a pas d'autre alternative que de trancher entre ce qui doit rester de la compétence de ces métiers et ce qui peut être considéré comme une rente, donc à même d'être cassée. Ce plan de restitution de pouvoir d'achat ressemble quelque peu au programme de baisse de 10 milliards d'euros promis par Matteo Renzi, le président du Conseil italien et nouvelle coqueluche européenne.

du mal à joindre les deux bouts et les gros problèmes de trésorerie qu'elles rencontrent résultent en grande partie des factures impayées. La crise économique y est évidemment pour beaucoup dans le sens où elle provoque un effet « boule de neige » parce qu'une entreprise n'arrivant pas à se faire payer une facture ne peut pas pour le coup payer ses fournisseurs. Et de fil en aiguille cela se répand sur toutes les petites sociétés ».

>>Prévention, mode d'emploi

En tout état de cause, pour cette professionnelle du Droit, afin de réduire au maximum les risques d'impayés, une méthodologie rigoureuse se doit d'être mise en place à chaque étape du process client, depuis l'approche du prospect en passant par le traitement de la commande jusqu'au recouvrement de la facture. Une prévention qui s'amorce dès la première correspondance échangée avec le client dans laquelle l'entreprise peut en particulier lui proposer en moyen de paiement le prélèvement automatique. Autre moyen intéressant à activer : l'anticipation des impayés lors de la rédaction des contrats commerciaux. Socle de la négociation commerciale, les conditions générales de vente fixent notamment les conditions de paiement qui précisent le prix, la date, le lieu et les modalités. Il s'agit de les établir et de les communiquer au client, avant livraison, du bien ou service. Afin de faciliter les éventuelles procédures de recouvrement, il est recommandé au vendeur d'insérer, au sein de son contrat de vente, des clauses anticipant les retards de paiement. Cinq grands types de clauses peuvent être ainsi utilisés. La clause d'intérêts conventionnels qui s'applique en cas de prorogation d'échéance ou d'échelonnement de paiement et arrête de faire courir la pénalité de retard. La clause de déchéance du terme très utile lorsque le débiteur bénéficie d'un échéancier de paiement, sachant que tout incident de règlement pour l'une des échéances rend immédiatement exigible la totalité des créances restant dues. La clause pénale qui fixe de manière forfaitaire le montant des dommages intérêts susceptible d'être versé au cas où une partie ne remplit pas son obligation. La

Experte en vue

Marjory Flammery, huissier de justice, associée de la SCP Philippe Coudert, Franck Salaün et Marjory Flammery à Colombes.

Celle qui, pour l'état-civil, comptabilise 34 printemps (elle a vu le jour en 1980 au Blanc-Mesnil, dans le département de Seine Saint-Denis) ne fait mystère ni de son irrésistible vocation pour le Droit, ni de son envie quasi innée de vouloir exercer un « métier hors du commun » ! D'où sa décision, après l'obtention d'une Maîtrise de droit en 2002 d'épouser la carrière d'huissier de justice. Une orientation qui peut, certes, en surprendre plus d'un, mais que cette pétillante blondinette justifie par le fait qu'une telle casquette réunissait la quintessence de ses critères de choix, à savoir l'originalité, la passion et le caractère libéral. Dans cette optique, elle démarre un stage professionnel de deux ans tout en préparant un diplôme 3ème cycle de l'Ecole nationale de procédure qu'elle décroche en juin 2004. En octobre de la même année, elle réussit l'examen professionnel des huissiers de justice avec la mention « bien » et se voit assermentée clerc habilitée aux constats au printemps de l'année suivante. En mai 2008, elle prête serment et se retrouve associée au sein de la SCP Philippe Coudert, Franck Salaün et Marjory Flammery.

clause résolutoire qui met un terme au contrat si l'une des parties ne respecte pas ses obligations. Enfin, la clause de réserve de propriété permettant au créancier, tant que le client n'a pas entièrement réglé la facture, de rester propriétaire du bien vendu. Il peut donc le récupérer chez son client en cas de litige. Cet aspect de prévention ne constituant malheureusement pas un passeport pour le « degré zéro de l'impayé », se pose alors la question de la relance. Laquelle, selon maître Flammery, se doit d'être adaptée au profil du débiteur. S'agit-il d'une simple négligence de sa part à laquelle celui-ci remédiera après un simple courrier de rappel courtois ? Ou bien, au contraire, d'un « oubli » volontaire, voire de son insolvabilité ? « Quel que soit le contexte, il faut juridiquement passer par cette phase que l'on appelle recours amiable avant de se tourner vers une procédure judiciaire » rappelle maître Flammery. Et de préciser : « Une démarche que l'huissier est tout-à-fait habilité à effectuer ». Ce qui, concrètement, se traduit par le fait que l'huissier, muni de la facture en souffrance, se rend physiquement chez le débiteur afin de le mettre en demeure de procéder à son règlement. Un acte qui, sur le plan juridique, présente une force bien plus efficiente qu'une lettre recommandée envoyée par l'entreprise. « Souvent, on arrive ainsi à faire payer les factures. Et au niveau délai qui est donné, tout dépend de la situation de l'entreprise voulant obtenir le paiement parce qu'elle peut se trouver dans une situation d'urgence en raison d'importants problèmes de trésorerie, du montant de la facture et du débiteur que l'on a en face. S'il s'agit d'une TPE, l'huissier va pouvoir l'aider à négocier dans le sens où il endosse alors un vrai rôle de médiateur l'amenant à prendre en compte à la fois la situation du débiteur et celle du créancier pour fixer un délai pouvant par exemple passer de huit jours à trois mois » argumente maître Flammery. Certes, énoncée de cette manière, la solution paraît on ne peut plus simple dans son déroulement. Sauf que si le débiteur se déclare dans la totale impossibilité à payer le moindre « euro vaillant », de quelle autre alternative dispose l'entreprise, si ce n'est de mettre un mouchoir dessus et classer la facture dans la catégorie « pertes et profits » ? Loin de s'en trouver déstabilisée, maître Flammery a d'autres parades pour trouver une solution à ce qui paraît, à priori, insoluble. « Nous proposons par exemple un paiement en trois chèques qui sont remis à l'entreprise créancière, mais qui ne pourront être encaissés qu'aux dates convenues avec le débiteur. Cela lui permet ainsi de prévoir une rentrée d'argent et de lui garantir une poursuite sans écueil de son activité. Ce genre de récupération à l'amiable enregistre un taux de plus de 50% de réussite ».

>>Une image peu valorisée

Reste donc que pour près de l'autre moitié, aucune solution de récupération à l'amiable n'ayant pu se dégager, ne demeure plus d'autre alternative que de se diriger vers une procédure judiciaire. Toute l'interrogation est alors de savoir quelle peut en être l'issue dans la mesure où, en matière de recouvrement, il existe trois types de créanciers. En l'occurrence, les super-privilégiés (l'Etat et les organismes sociaux), les privilégiés (les salariés, le Fisc et certains créanciers bien particuliers tels les bailleurs d'immeuble), les chirographaires dits créanciers simples parce que ne disposant d'aucune sûreté particulière. « Il faut, dans tous les cas de figure, obtenir une décision de justice parce que le créancier qui en a une passe bien évidemment avant ceux n'ayant pas jugé utile d'engager une procédure » répond maître Flammery. « Aujourd'hui, obtenir une décision de justice auprès du Tribunal de Commerce pour le règlement d'une facture est chose relativement aisée, rapide et très peu onéreuse puisque les frais s'élèvent à une trentaine d'euros ». Ajoutons que même une fois la procédure engagée, il est cependant toujours possible de poursuivre la négociation afin d'essayer de faire payer le débiteur. Si une décision peut être obtenue en un mois, au niveau de son exécution, en revanche, celle-ci n'est pas immédiate. Ce qui n'empêche aucunement de contraindre le débiteur via la signification de la décision par huissier. Celui-ci dispose alors d'un délai de trente jours pour contester. S'il ne réagit pas, intervient alors un mois plus tard un jugement définitif. La « force de frappe » de l'huissier tient dans le monopole inhérent à son statut de pouvoir procéder à l'exécution des jugements en mettant en place un certain nombre de procédures comme saisir un compte bancaire, un stock, des meubles ou bien encore des parts sociales. Et tout le « divorce » avec l'opinion publique résulte de ce pouvoir au point de propulser cette profession au rang de « mal aimée », pire, de véritable « épouvantail » ! Pourtant, dans un Etat de droit tel que le nôtre, l'huissier apparaît bel et bien comme un rempart contre les dérives

du type volonté de se faire justice soi-même (quitte à recourir aux méthodes les plus contestables) pour recouvrir son argent. « C'est là toute la différence avec les sociétés de recouvrement dans la mesure où l'huissier se doit d'obéir à une déontologie reposant sur des règles strictes, avec des tarifs règlementés par décret ainsi que des chambres et instances qui le surveillent dans la pratique de son métier. Ainsi, pour une créance de 100.000 euros, alors qu'une société de recouvrement prendra 20%, l'huissier se contentera de 12% au maximum » insiste maître Flammery. Et de rappeler que la grande différence des huissiers par rapport à ces sociétés réside dans le fait d'être des juristes spécialistes du recouvrement avec des garde-fous qui garantissent au débiteur un recouvrement à la fois légal et moral. « Il ne faut pas non plus oublier que les sociétés de recouvrement font forcément appel aux huissiers à un moment donné ou un autre. D'ailleurs, au cours de la procédure amiable, celles-ci recourent aux huissiers afin qu'ils envoient un courrier avec leur en-tête et leur Marianne pour doubler ensuite le montant de la facture, ce qui s'avère totalement illégal ! ». Reste qu'avec un contexte tel qu'actuellement le nôtre où les états de cessation de paiement se produisent à la chaîne et où les petites entreprises n'ont pas ou peu le réflexe de vérifier en amont la solvabilité d'un client, on peut tout de même se demander si un protagoniste comme l'huissier de justice ne joue pas finalement plus un rôle de « trompe-l'œil » que de solution réelle par rapport à des situations économiquement condamnées ? « Au contraire, l'huissier sert à la fois de conseil et de simplificateur de procédure. D'autant que dans la grande majorité des cas, les chefs d'entreprise en défaut de paiement ne sont pas de mauvaise foi, mais tout simplement à court de trésorerie les empêchant non seulement de faire face à leurs charges, mais aussi de se payer pour vivre. C'est justement grâce au dialogue que l'huissier va instaurer avec eux qu'il devient alors possible d'envisager des solutions basées non sur la sanction, mais bel et bien sur le compromis et l'engagement » estime maître Flammery. ■

Le point de vue de . . .

Sylvain Corpet,
Directeur Général Adjoint de DSO-Interactive*

E-Commerce : Et si on parlait des impayés ?

« Les chiffres du E-commerce montrent que le secteur se porte bien : hausse des transactions et intentions d'achat, augmentation du nombre de sites d'e-commerce. . . Pourtant, les faillites existent aussi et le marché semble se resserrer autour d'acteurs majoritaires. Certes, nombre de « petits » sites ont vocation à devenir de belles réussites, à condition de ne pas se focaliser uniquement sur l'idée, le concept, le marché. Les règles de base de gestion d'entreprise s'appliquent aussi à ce secteur plein d'énergie. En effet, un E-commerçant est pris entre deux logiques, celle du passé et celle du futur. Celle du passé suppose de continuer à savoir gérer son entreprise comme toutes les entreprises traditionnelles, en espérant bénéficier de coûts de distribution moins élevés, et en espérant avoir accès à un marché plus vaste, sans relation directe et de proximité avec ses clients. Celle du futur suppose de construire une relation clients qui sache mixer la distance et la proximité, le traitement de masse et le traitement personnalisé. Et, de fait, cette nouvelle stratégie de relation clients entraîne également une autre stratégie de gestion du risque clients. Est-il encore nécessaire de rappeler que la principale cause de procédures collectives réside dans les problèmes de financement et en particulier dans la gestion des creux de trésorerie, liés à des retards de paiements ou à des impayés ? Or, de très nombreux E-commerçants consacrent toute leur énergie à trouver une place sur le net, mésestiment leur risque clients et surtout, ignorent comment traiter convenablement les impayés. Avec l'E-commerce, on assiste bien, en effet, à l'émergence d'une nouvelle relation commerciale. Certes, le potentiel clients est décuplé, le prix et la facilité de l'acte d'achat sont des déclencheurs très forts. Mais la relation quasi personnelle qui s'établit lors d'une vente en boutique disparaît. L'acte d'achat génère une zone d'inconfort devant un produit que l'on ne peut pas toucher, sentir, essayer,... sans conseil, sans contact. Sans interlocuteur identifié, l'acheteur se sent livré à lui-même et l'achat est alors vécu comme étant dépersonnalisé. Dans cette relation « déstructurée », le client est moins fidèle et les paiements moins certains. Pour renouer le lien, les E-Commerçants ont développé de nombreuses stratégies de ciblage de leurs clients et prospects. Ils ont adopté les technologies les plus modernes pour rendre les interfaces utilisateurs attrayantes et faciles d'emploi. Enfin ils utilisent tous les outils monétiques pour faciliter l'acte d'achat et de paiement. Cependant en cas d'impayé, toute cette mécanique s'effondre. Les outils mis en place pour fidéliser le client sont inopérants et le lien avec le consommateur/client est rompu. D'autres éléments contribuent à une augmentation des impayés : le montant moyen des transactions et les paiements échelonnés. Le panier moyen (87€ en 2013) est suffisamment faible pour que la perception du risque lié à un impayé, soit, lui aussi, faible pour le client. D'autant que le paiement par Carte Bancaire, qui représente 80% des transactions, est tellement aisé et rapide, que la transaction financière est validée en trois clics. De plus, en proposant des solutions de paiement échelonnées (3, ou 4 fois sans frais), les E-Commerçants ouvrent la boite de Pandore. L'acte d'achat est facilité, les paiements potentiellement indolores, mais les échéances à venir ne sont plus garanties. En tant que professionnel du recouvrement, la pratique et le suivi de millions de dossiers de créances impayées nous permettent de prendre la mesure de cette situation : des clients/débiteurs qui n'ont aucun contact avec le commerçant ne comprennent pas toujours qu'ils se sont engagés à payer ! Des acheteurs qui n'avaient pas les moyens d'acquérir le bien ou le service, ou qui pensent pouvoir se dédire alors qu'ils utilisent déjà un bien, voire des acheteurs qui cherchent à obtenir des délais de paiement supplémentaires à bon compte sont monnaie courante. Sans parler des fraudes volontaires. Car il est important de comprendre que plus l'échéance de paiement est faible, plus paradoxalement le risque d'impayé est élevé. Des garanties existent pour les montants élevés, peu pour les petites transactions. Au bilan, on retrouve des dizaines de milliers de transactions rejetées et des E-Commerçants confrontés à une masse de petits soldes impayés qui représentent pourtant bien plus que la marge de leurs opérations. De nombreuses solutions existent sur le papier pour contenir ce risque d'impayés : fidélisation des acheteurs, cashback. Pourtant, dans les faits, cela ne contribue pas ou peu à aider au recouvrement des impayés. Par ailleurs, la règlementation qui protège à juste titre le consommateur, peut aussi malencontreusement intervenir pour renforcer le sentiment d'impunité de certains.
Les nouvelles dispositions, et demain les actions de groupe (les fameuses « class actions » aux Etats-Unis), pourront contribuer à mettre l'E-Commerçant en position de relative faiblesse quand il s'agira de réclamer un impayé ou un retard de paiement. La multiplication des impayés grève la rentabilité, leur recouvrement est très coûteux et très complexe, notamment pour des échéances inférieures à 100€ dont le traitement en interne reste déficitaire. L'externalisation s'impose alors. Pour fonctionner, l'externalisation doit être confiée à un «pure player » qui va pouvoir mobiliser des méthodes, des outils, des technologies, des ressources et une organisation adaptée au traitement de volumes importants de dossiers de faible solde, pour restaurer le lien avec le client/débiteur. La bonne connaissance des comportements défaillants, la prise en compte de la situation économique réelle des clients, seront la clé de la réussite et permettront de renouer la relation et de réussir le recouvrement. Car si la relation d'achat semble avoir été dépersonnalisée par le web, la force du recouvrement réussi passe par la « réhumanisation» du processus en mobilisant au plus près du client un acteur approprié. Un acteur de référence qui va mener la négociation de paiement et donner au client l'occasion de régulariser son impayé. La restauration de ce lien, alors même que la situation semble critique, est déterminante pour la pérennité du tissu entrepreneurial, en particulier dans l'écosystème numérique ».

*** Fondé en 2001, DSO-Interactive a créé la première plateforme d'intermédiation entre les Donneurs d'Ordres et les Huissiers de Justice. Depuis, le groupe a étendu son savoir-faire à tous les segments de la gestion des créances impayées.**

Convention de forfaits en jours :

contrôler la charge de travail et veiller au respect de l'amplitude de travail.

Comment s'y retrouver parmi les nombreuses jurisprudences du droit du travail ? Les conventions de forfaits en jours en sont un bon exemple. La sévérité croissante de la Cour de cassation sur ce sujet oblige les employeurs d'abord à vérifier le formalisme de mise en place de ce régime spécifique de durée du travail, puis à veiller à l'équilibre vie privée/vie professionnelle en contrôlant l'amplitude et la charge de travail, sous peine de lourdes sanctions. Les avocats du cabinet Oracle Avocats, spécialistes en droit du travail, délivrent leur expertise.

Eviter les abus et mieux protéger les cadres autonomes. C'est dans cet objectif que la Cour de cassation apprécie les conventions de forfait en jours pour les cadres autonomes qui existent depuis la loi du 19 janvier 2000. « Grâce à cette convention de forfait, les employeurs n'ont pas à effectuer de décompte de la durée du travail du salarié dans le cadre de 35 heures de travail hebdomadaire et échappent donc au paiement des heures supplémentaires. En principe, cette convention de forfait permet de dégager une dizaine de jours de congés supplémentaires pour les cadres », explique Maître Emmanuelle Destaillats, du cabinet Oracle avocats, spécialisé dans le droit du travail, situé à Bordeaux. Pour s'assurer que la charge de travail est compatible avec le forfait, l'employeur doit mettre en place des mécanismes de contrôle qui doivent être clairement indiqués dans les textes conventionnels et contractuels applicables à la société. Il doit, dans ce contexte, veiller au respect des temps de repos minimum journalier (11 heures) et hebdomadaire (24 heures). « C'est pour cette raison que nous déconseillons de programmer des réunions après 18H ou d'envoyer des emails ou SMS non urgents à un cadre autonome après 20H », ajoute son associé, Maître Jean-Baptiste Robert Despouy. Les conséquences du non-respect des exigences légales et jurisprudentielles peuvent être très lourdes. « Les conventions deviennent nulles, l'employeur peut être condamné au paiement des heures supplémentaires effectuées, assorties de majorations, dans les limites de la prescription triennale, et à verser des dommages et intérêts au salarié Et s'il le souhaite, le salarié peut demander la rupture de son contrat de travail aux torts de l'employeur qui devra lui payer des indemnités de rupture», précisent les associés. Pour éviter cela, il existe quelques mesures à prendre. Il convient d'abord de vérifier le formalisme de mise en place de la convention de forfait. L'employeur doit d'abord s'assurer que leur entreprise est couverte par un accord collectif (convention collective ou accord d'entreprise) qui assure la garantie du respect des durées maximales de travail ainsi que les temps de repos journaliers et hebdomadaires, le contrat de travail ne permettant pas de palier aux carences de ces textes conventionnels d'un niveau supérieur. Dès que la convention collective ne répond pas aux exigences de la cour de cassation, il faut négocier et conclure un accord d'entreprise qui détaille les modalités de contrôle pour l'employeur sur la charge de travail et l'amplitude des journées. Celui-ci doit être réalisé le plus fréquemment possible. « La charge de travail doit être compatible avec le nombre de jours prévue dans la convention», précisent les associés. La loi prévoit à cet égard l'obligation d'organiser un entretien annuel avec le salarié. Cet entretien doit porter non seulement sur la charge de travail mais également sur l'organisation du travail dans l'entreprise, l'articulation entre l'activité professionnelle et la vie personnelle et familiale, ainsi que la rémunération du salarié. Les associés du cabinet Oracle Avocats conseillent vivement de ne pas se limiter à un entretien annuel, mais d'en organiser au moins un par semestre et si possible un par trimestre afin d'être en mesure de prouver l'effectivité du contrôle de la convention de forfait. En outre, ils recommandent de formaliser ces entretiens dans le cadre d'un compte-rendu écrit retraçant la description de la période écoulée et les mesures correctrices éventuelles à prendre pour la période à venir, ainsi que les évènements particuliers expliquant une charge de travail exceptionnelle.

>« Nous privilégions la négociation et les transactions amiables »

Avec plus de quinze années chacun d'expérience du contentieux prud'homal, Maîtres Robert-Despouy et Destaillats ont une approche pragmatique du contentieux. Ils savent conseiller à leurs clients une transaction plutôt qu'un mauvais procès. "Malgré toute l'énergie et l'expertise que nous apportons à nos clients, nous leur tenons toujours un discours de vérité sur les aléas de toute procédure, qui peut durer deux ou trois ans. Les priorités des uns et des autres ne sont pas toujours les mêmes " précisent-ils. Leurs clients sont des PME et des succursales de grands comptes dans les secteurs viticoles, de la grande distribution, de l'industrie, du commerce, de l'automobile et des services. Leur approche pragmatique des dossiers leur impose de bien comprendre le métier, les outils de travail et l'environnement économique de leurs clients. « Nous privilégions le contact direct avec nos clients, assurent-ils. Leur objectif à moyen terme est de développer d'ici la fin de l'année 2014, des formations à distance, sous forme de webinars, pour éclairer leurs clients sur des sujets d'actualité. Ces formations à distance via internet permettront à leurs clients qui se situent parfois loin de leur cabinet de participer à ces rendez-vous d'information, sans avoir à faire le déplacement.

>Maître Jean-Baptiste Robert Despouy et Maître Emmanuelle Destaillats, du cabinet Oracle avocats.